



Ideas, soluciones y consejos sabios

Entrevista: China es el gran mercado asiático en todos los aspectos *Rafael López-Chapí, director Air & Ocean de Schenker España, S.A*

Opinión: Unirse para competir *Ángel García-Muñoz Rodrigo, director gerente de Aticaredex*

Artículo: Almacén de manutención automatizado en el proceso de curado de queso *García Baquero y Dematic*
Y mucho más...



Cuestión de logística  **SCHENKER**

¡La distancia más corta es una línea recta!
Déjate elevar por el
Montacargas Serie ConVer®





General de Recambios SL

Recambios para Carretillas Elevadoras



¿Están pensando en modernizar?

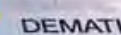
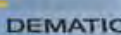
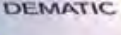
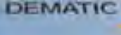


AS aberle automatización
www.aberle-automation.com/es



Calidad + Servicio + Información = **NACEX**

www.nacex.es



Creating Logistics Results **DEMATIC**
www.dematic.com



ToolsGroup
www.toolsgroup.com





Dematic Voice+

**Picking por Voz (PbV): Optimiza las operaciones logísticas.
Incrementa la productividad hasta un 100%.**

Creando Soluciones Logísticas en un duro clima competitivo.

Dematic, líder en la integración de soluciones de Picking por Voz en Norteamérica y Asia, está implantando su producto Voice+ en el Mercado Europeo.

Dematic desarrolla sus aplicaciones inteligentes Voice+ para pequeños, medianos y grandes almacenes, desde un picking específico hasta una gran instalación con integración total por voz.

Voice+ expande las posibilidades de la tecnología de voz integrando otras tecnologías punteras para ofrecer soluciones modulares que incrementan exponencialmente la productividad y llevan la tasa de error en el picking a valores muy cercanos a cero.

Si necesita optimizar sus operaciones logísticas actuales, o está planificando una nueva instalación, contacte con nosotros para trabajar juntos **Creando Soluciones Logísticas.**

www.dematic.es
marketing.sem@dematic.com
Tel. +34 91 2057887

Creando Soluciones Logísticas





Subir impuestos, solución feudal

mercado industrial.biz
punto de encuentro de la industria

Parece que es la receta para todos los males, pero es tan sólo una aspirina para un dolor de cabeza que ya dura mucho.

Son muchos los problemas a los que se va a enfrentar el país en este último trimestre. No sólo la gripe A. Y, aunque la industria farmacéutica salga beneficiada, no será un gran alivio para nuestra maltrecha actividad económica. Los sectores productivos han sufrido el mayor desgaste que ha conocido nuestra economía en los últimos 50 años. Y se debe a una crisis financiera en combinación con un modelo económico en el que predomina la ausencia de responsabilidades de sus gestores.

un repunte de la construcción es sólo un mal sueño. Debemos trabajar haciendo cosas, volver a fabricar con tesón, arte, ingenio e ilusión. Si sólo pensamos en soluciones tecnológicas salvadoras y nuevos mercados emergentes, perderemos un tiempo precioso que ya empiezan a valorar las economías de Alemania, Francia y EE.UU, entre otras, que no serán generosas ni solidarias con quien haga mal los deberes

Hace falta fomentar que la gente vuelva a tener ilusión por abrir negocios, que se den apoyos institucionales y financieros para ello y que se alivie la presión fiscal sobre los nuevos emprendedores. También se debe fomentar que familiares y amistades vean una buena oportunidad al apoyar iniciativas empresariales. Es así como se hacen las cosas, no subiendo impuestos para equilibrar cuentas de las administraciones cuyos gestores políticos prefieren invertir en hacerse casas nuevas en lugar de comprar ordenadores.

El turismo no puede activar la economía y

Lino Hernández Rué
Lic. Periodismo UAB

Arriba

Los "brotes verdes" que se convierten en motores de la economía.

Alemania, por tirar de carro de la recuperación económica en Europa. Al menos, que sirva este reconocimiento.

La conciencia de empresa sostenible que empieza a hacerse un hueco en las economías disparadas por la codicia financiera de los últimos decenios.

Abajo

La evidente y crónica ausencia de opciones laborales para notables grupos de la población.

Falta voluntad para promover la iniciativa. Antes, si no tenías trabajo, abrías un comercio o negocio. Ahora es inviable.

Mala sensación percibimos cuando la administración sigue creciendo mientras se ahoga en multas a la ciudadanía.

Nos basta con saber el destino Just tell us where to...



CARGO
IBERIA

www.iberia-cargo.com

“China es el gran mercado asiático en todos los aspectos”



Rafael López-Chapí, director Air & Ocean de Schenker España, S.A.

¿Cómo describe la balanza actual en el comercio con China y el resto de países asiáticos?

Sin lugar a duda China es el gran mercado asiático en todos los aspectos: geográficamente, en términos de población, de desarrollo económico, de capacidad de producción, etc. India es el único país que avanza con una velocidad extraordinaria y que, en algunos aspectos, esta compitiendo ya con el mercado chino. En un segundo nivel, Vietnam también ha evolucionado constantemente en los últimos años. Pero China sigue siendo “la gran fábrica”.

En el momento actual, segunda mitad de 2009, los descensos del tráfico, tanto nuestras exportaciones y, especialmente, nuestras importaciones,

han sido muy notables. Si a ello añadimos la situación en la que se encuentran las líneas marítimas y aéreas, que ofrecen más capacidad en sus barcos y aviones de la mercancía que hay para transportar, el panorama que se dibuja es muy complejo y nada optimista.

Excepto de Oceanía, en España importamos gran cantidad de mercancías asiáticas destinadas al consumo, y como el éste se está reduciendo de una forma muy drástica, las importaciones decrecen en la misma medida. Además, los transportistas -líneas aéreas y marítimas- han comenzado con políticas de aumentos de precios que tampoco ayudan a incrementar esos volúmenes de importación, que hasta 2008 no habían hecho más que crecer casi de manera exponencial.

¿Qué dificultades y oportunidades encuentran las empresas para exportar?

Las posibilidades de consumo de Asia y, más concretamente, de China son muy grandes.

Aunque aún no podemos hablar de la existencia de una clase media –que en definitiva son los consumidores más regulares- en China, sí comienza a haber una población consumista debido al boom económico que el país ha tenido en los últimos años. Es una población que se encuentra principalmente en toda la zona costera del país, no obstante, aún así, son muchas decenas de millones de habitantes que, hoy, tienen un gran poder adquisitivo.

Pero vender no es fácil. El hecho de introducir un producto español lleva su tiempo. La cultura, el idioma, lo tarde que han llegado muchas marcas españolas a estos mercados –algo que ha favorecido a otros países competidores que llevan años vendiendo-, son factores que no han ayudado a que el volumen de exportaciones a países asiáticos, entre ellos China, naturalmente, sea importante. Si bien, es cierto que desde hace unos años España ha tratado, a través de los distintos gobiernos del país y de instituciones como el ICEX, de llegar a acuerdos comerciales y promociones de producto español.

Conscientes de estas dificultades, Schenker España tiene una delegada en Shanghai que se ocupa de favorecer los entendimientos comerciales entre importadores y exportadores,

“Las posibilidades de consumo de Asia y, más concretamente, de China son muy grandes”



chinos y españoles. Tener una persona que está en contacto con las empresas españolas allí ubicadas, o que quieren hacer negocio en China, elimina muchos problemas de entendimiento y tiempo. Es una ventaja evidente.

¿Qué tipo de bienes son los que más se importan a España y cuales los que más exportamos?

Fundamentalmente son bienes de consumo, lo que importamos de Asia: Textiles confeccionados o sin confeccionar y todo tipo de producto dirigido al consumo, tecnología, materias primas, productos de informática (especialmente desde la India) y telecomunicaciones (sur de China y Japón).

En nuestra exportación también se encuentran la prenda textil confeccionada, la pequeña y mediana máquina herramienta, productos químicos y mercancías destinadas a las cadenas de montaje del sector del automóvil de empresas establecidas, principalmente en China.

¿Cómo es la red de DB Schenker para estos destinos?

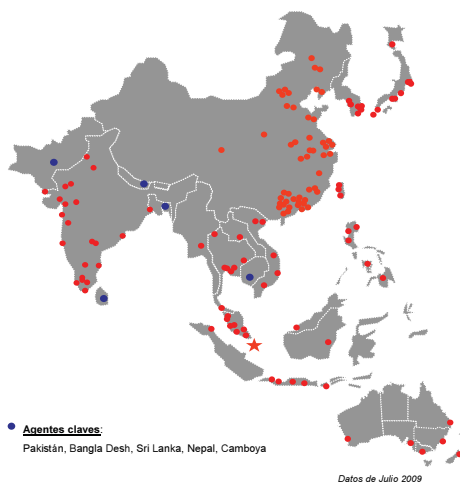
Es, probablemente, la más completa de las compañías transitarias y logísticas del mundo.

La red de DB Schenker en Asia Pacífico

Más de 12.000 empleados ... en 200 oficinas ... 45 años de experiencia en esta región



Vietnam
No. oficinas: 7 (estbl. en 1991)
Plantilla: 200+
Superficie: 10.000 m2
Tailandia
No. oficinas: 12 (estbl. en 1974)
Plantilla: 1.089
Superficie: 39.530 m2
India
No. oficinas: 31 (estbl. en 1996)
Plantilla: 1.300
Superficie: 85.000 m2
Malasia
No. oficinas: 15 (estbl. en 1979)
Plantilla: 1.113 (+ en la oficina central regional: 224)
Superficie: 126.221 m2
Singapur
No. oficinas: 15 (estbl. en 1970)
Plantilla: 1.113 (+ en la oficina central regional: 224)
Superficie: aprox. 157.935 m2
Indonesia
No. oficinas: 14 (estbl. en 1974)
Plantilla: 456
Superficie: 24.863 m2



Japón
No. oficinas: 17 (estbl. en 1979)
Plantilla: 470
Superficie: 53.145 m2
Corea
No. oficinas: 12 (estbl. en 1997)
Plantilla: 407
Superficie: 33.386 m2
HK & China
No. oficinas: 55 (estbl. en 1966)
Plantilla: aprox. 3.800
Superficie: 319.668 m2
Taiwán
No. oficinas: 10 (estbl. en 1967)
Plantilla: 275
Superficie: 46920 m2
Filipinas
No. oficinas: 8 (estbl. en 1988)
Plantilla: 670
Superficie: 19.000 m2
Australia
No. oficinas: 14 (estbl. en 1962)
Plantilla: 924
Superficie: 112.700 m2
Nueva Zelanda
No. oficinas: 4 (estbl. en 1976)
Plantilla: 176
Superficie: 12.769 m2

DB Schenker está presente en más de 13 países asiáticos con 200 oficinas y 12.000 empleados. Creo que estas cifras lo dicen todo de la implantación de nuestra compañía en esa zona del mundo.

¿Qué tipo de servicios ofrecen para esta zona?

Todo tipo de servicios relacionados con el mundo de la logística. En concreto de y hacia España, ofrecemos servicios de grupaje marítimo desde y hacia Shanghai y Hong

Kong, así como de India. Servicios aéreos de consolidado semanal desde Shanghai y Hong Kong a España.

Pero también disponemos de nuestros departamentos de ferias internacionales y de proyectos industriales que cubren no sólo lo que es transporte puro sino que completan toda la gama de servicios que el cliente puede necesitar: desde enviar un paquete a una de esas 200 oficinas, hasta enviar una planta llave en mano, pasando por obtener la

¿Están pensando en modernizar?

- Integración de sistema de gestión de energía
- Substitución de técnicas anticuadas
- Incremento y/o aseguramiento de la disponibilidad
- Reducción del coste de mantenimiento
- Mejora de la rentabilidad así como incremento de la productividad
- Mejora del flujo de materiales, del sistema de gestión de almacén y de la organización

¡Hasta un
20%
en ahorro de
energía!

ayuda para exponer sus productos en una feria internacional.

¿Qué cambios prevén en el futuro del comercio con los países asiáticos?

Responder a esa pregunta, en estos momentos, es una temeridad. Mi opinión personal es que esa zona del mundo tiene un potencial consumista tremendo y ello hará que el motor de la economía internacional vuelva a funcionar a una velocidad como a la que hemos estado acostumbrados estos últimos años.



DB Schenker inaugura en Frankfurt su hub europeo para el tráfico aéreo

El conocido operador logístico global inauguró en julio su nuevo hub europeo para el tráfico aéreo, ubicado en el aeropuerto de Frankfurt. Las unidades de importación y exportación, hasta ahora gestionadas desde distintos lugares, se unen en una sola plataforma situada en el aeropuerto. 50 millones de euros se han invertido en el proyecto.

Los equipos de rayos x más modernos, un sistema de almacenamiento refrigerado para mantener las mercancías a una temperatura controlada, salas independientes para mercancías peligrosas y múltiples lineales paletizados para consolidar y desconsolidar los pallets y contenedores de carga aérea, hacen de la instalación uno de los hubs de carga aérea más modernos y eficaces de toda la red internacional de DB Schenker.

www.schenker.es



Suscríbase Gratis

Apúntese a nuestro club de lectores
5.000 empresas ya reciben la edición digital

Si desea recibir un aviso cada vez que editemos un nuevo número debe enviar un correo electrónico a:

info@mercadoindustrial.biz

Si desea recibir gratuitamente las ediciones pares que se editan en papel, deberá añadir la dirección de envío completa. (Sólo se distribuye en España)



RSC: Nacex con el Deporte

Conscientes de la importancia del deporte como vehículo de transmisión de valores a la sociedad, tales como el esfuerzo o la importancia del trabajo en equipo, Nacex está esponsorizando este año varios eventos deportivos.

Así, Nacex se ha unido al proyecto como proveedor del Campeonato de Europa de Atletismo Barcelona 2010, que tendrá lugar del 27 de julio al 1 de agosto de 2010 en la ciudad condal. Además, este año, como eventos preparatorios, Nacex ha patrocinado también el Miting Ciutat de Barcelona y el Campeonato de España 2009 de atletismo, celebrados este verano. En la rueda de prensa en la que se firmó el acuerdo el pasado 5 de mayo, Pere Alcober, presidente del Comité Ejecutivo de Barcelona 2010, y Manel Orihuela, subdirector general de Nacex, destacaron que el atletismo es un deporte con muchas similitudes con Nacex donde se busca la mejora continua y el éxito, valores que se intentan difundir.

Del mismo modo, Nacex también está participando como colaborador en la candidatura olímpica Madrid 2016.

Nacex apoya a la capital española que presenta su candidatura al Comité Olímpico Internacional por segunda vez, siendo la empresa responsable de sus envíos de paquetería mientras dure la campaña de candidatura.

Igualmente destacable es la esponsorización de varios torneos. Como el Desafío de Golf & Pádel Madrid-Barça / Barça-Madrid para exfutbolistas, que siempre precede a los derbys ligeros y que tiene fines benéficos. O el 1er Trofeo Nacex de basquet que enfrentó a los veteranos del F.C. Barcelona de basquet y a los del Jugoplastika Split, el pasado 21 de junio en el Palau Blaugrana.

Además, este año, el equipo de regatas Nacex, capitaneado por Agustí Altadill, ha estrenado embarcación y competirá en los campeonatos más importantes de la nueva categoría J80, en la que compiten más de 150 embarcaciones en España, y que cuenta con los tripulantes de más alto nivel, en la que se incluyen profesionales y regatistas olímpicos.

En el acto de botadura del nuevo velero, celebrada el pasado 17 de abril en el Real Club Nautico de Barcelona, tanto Agustí Altadill como el Presidente del Real Club Nautico, Joaquín Barenys, resaltaron la importancia del patrocinio de Nacex para la consecución de los éxitos que sigue cosechando el equipo.

Otras disciplinas que apoya la empresa son el tenis, a través de la colaboración con la Federación Catalana de Tenis, el fútbol, con la campaña de Nosoloporteros.com, y el equipo de parapente, encabezado por el deportista Félix Rodríguez, y que ha conseguido grandes éxitos en su palmarés en los recientes campeonatos internacionales en los que ha participado.

Cabe destacar, sobretudo, el apoyo a nivel local que Nacex lleva a cabo, a través de las más de 310 agencias repartidas por todo el territorio peninsular, en equipos infantiles, y en divisiones regionales de todo tipo de disciplinas deportivas: basquet,



Pere Alcober, presidente del Comité Ejecutivo de Barcelona 2010, y Manel Orihuela, subdirector general de Nacex, tras la firma del acuerdo.

minimotos, fútbol, balonmano, vela, hockey, pilotos de coches, y un largo etcétera.

Otra de las metas de estas campañas es ayudar a los que inician su carrera deportiva. Como el equipo de jugadoras de volley playa formado por las jugadoras Carolina Triguero de Prades y Marta García Pérez, que luchan por hacerse un hueco en el ranking internacional participando en el X Beach Volley Tour 2009 que se disputa este verano, y del que Nacex es igualmente colaborador.

Este año además, Nacex ha creado junto con ESADE Alumni el Programa Deporte y Cultura NACEX – ESADE Alumni, que está organizando durante todo el año varios trofeos de running, btt, mtb, pádel o golf, en Barcelona y Madrid.

Nacex seguirá apostando, también en el futuro, por proyectos que representen los valores que el deporte aporta a la sociedad.

www.nacex.es



“Unirse para competir”



Ángel García-Muñoz Rodrigo, director gerente de Aticarex



A lo largo del siglo XX ha predominado el mito empresarial de que lo grande era bueno. Estar en todos los sitios, pertenecer a, haber adquirido tal y tal negocio, era el argumento esgrimido para explicar la excelencia y el crecimiento.

En los últimos años, los grandes parecen haber ido perdiendo peso y, según la lista Fortune 500, las empresas con menos de 19 empleados tienen en sus manos el 29% de las exportaciones estadounidenses.

Se vislumbra que la empresa del futuro será más pequeña, más plana en su estructura, con una gran especialización y estará interconectada con otras entidades de similar nivel conformando en su conjunto otra de rango superior con capacidades funcionales añadidas.

La gran diferencia con respecto del modelo precedente es que estas

nuevas entidades serán independientes. Este nuevo tipo de empresas vendrá favorecido por la globalización, la evolución tecnológica y las nuevas capacidades para auto organizarse.

En lugar de haber un único gato, gordo y grande – señalan Kjell A Nordström y Jonas Ridderstrale en su éxito editorial “Funky Business Forever”- existen varios gatitos delgados y decididos que trabajan juntos formando redes. El desarrollo del comercio electrónico entre empresas (B2B) en los últimos años así lo demuestra.

Cuando los recursos disponibles no permiten contratar personal extra para realizar tareas especializadas que no forman parte del “corazón del negocio” (core business), cuando el desarrollo de un proyecto tecnológico supone un costo desmesurado al abordarlo individualmente, cuando

estamos con unos volúmenes de compra tales que no podemos acceder a mayores descuentos o bonificaciones por nuestra cuenta, cuando el acceso a la información o el manejo de la misma se hace costoso y requiere de unos conocimientos especializados, se hace necesario buscar las formas de unirse mediante un vínculo común que permita eliminar/reducir las barreras que imponen dichas restricciones.

La cuestión clave es conocer cuánto nos costaría desarrollar dichos proyectos/tareas individualmente, y cuánto en régimen compartido. Esta segunda opción puede ser tremendamente rentable para las pymes, ya que no sólo les permite acometer algo que de otra forma, en los momentos actuales les sería inviable, sino que además, pueden hacerlo con una repercusión mínima para sus tesorerías.

Bajo este modelo se han desarrollado las Centrales de Compras y Servicios desde hace años en España. La Asociación Nacional de Centrales de Compra y Servicios (ANCECO) fundada en Tarrasa en 1998 agrupa y representa a este tipo de empresas. Con 70 socios, más de 200 centrales asociadas y un volumen de negocio que supera los 50.000 millones de euros, señala como algunas de las principales razones de las empresas para adherirse a una CCS las de obtener mejores precios en las compras y ser más competitivos, mejorar las formas de pago, obtener mayor información del mercado, productos, proveedores, tendencias, etc...

Un factor muy importante, es el hecho de no actuar de forma inde-



“La unión hace la fuerza, la información, los intangibles y las personas el resto. El futuro próximo es tiempo de sumar capacidades, de aunar esfuerzos al menor coste posible”

pendiente en un mercado que tiende cada vez más hacia la globalización. Una de las pruebas del éxito de esta fórmula es que los asociados de ANCECO con un sólo 44% sobre el total de empresas tienen una cuota del 80% del volumen de facturación de los mercados en los que concurren.

Los suministradores encuentran en este tipo de empresas un partner con el que desarrollar un proceso de negocio unificado, simplificar procesos, compartir, debatir ideas, recombinar propuestas agregando volúmenes de negocio adicional, con menores gastos de venta, logísticos y administrativos.

Las PSP (Procurement Service Provider) emergentes en los Estados Unidos, tienen más el carácter de consultores externos, especialistas en la gestión de compras trabajando en la gestión discontinua de proyectos concretos, siendo sus principales clientes multinacionales de reconocido prestigio en sectores altamente competitivos. Los procesos de compra por medio de subastas on-line son característicos de este tipo de empresas.

El descenso del volumen de negocio hace que el número de oportunidades sean menores. Apuntar mejor,



“Se vislumbra que la empresa del futuro será más pequeña, más plana en su estructura, con una gran especialización y estará interconectada con otras entidades de similar nivel conformando en su conjunto otra de rango superior con capacidades funcionales añadidas”

estar más informado, conocer en detalle el estado de la técnica del producto/servicio, evitar la improvisación, la copia y tener costes menores parecen ser herramientas imprescindibles para no errar el tiro y sobrevivir en este entorno de incertidumbre.

La unión hace la fuerza, la información, los intangibles y las personas el resto. El futuro próximo es tiempo de

sumar capacidades, de aunar esfuerzos al menor coste posible. Uno es menos que dos e infinitamente menos que 40.

www.aticaservicios.es

Ángel García-Muñoz Rodrigo es Executive MBA EADA y colabora como profesor en la Asociación de la Industria Navarra (AIN)



¡La distancia más corta es una línea recta!

Déjate elevar por el **Montacargas Serie ConVer®**

Sistema único por su concepto de fabricación modular y estructura autoportante.

- Transporte de cargas hasta 2000kgs
- Diseño compacto y estable
- Estructura autoportante
- Sistema modular
- Montaje rápido y sencillo libre de soldadura

Distribuidor para España y Portugal

Aberle Automatización España S.L.
Pol. Ind. Molí de la Bastida, C/Pagesia 22-24, 08191 Rubí (Barcelona)
Tel.: +34 933 967 809 Fax: +34 935 886 113



GEBHARDT
Goods Lifts



Always on the move

100% Made in Germany

Almacén de manutención automatizado en el proceso de curado de queso

García Baquero confía en Dematic



La fabricación de quesos y su posterior curación constituye un proceso tradicional de elaboración de alimentos, un proceso en el que se acumulan siglos de experiencia de pastores y ganaderos hasta desembocar en una industria que cubre una parte importante de nuestra alimentación.

Un ejemplo modélico es el caso de García Baquero, marca que ostenta una gran presencia en el mercado español y cuyo origen se encuentra en una pequeña explotación ganadera nacida en 1962 en la localidad manchega de Alcázar de San Juan con una producción diaria limitada a dos o tres quesos.

La gran aceptación del producto llevó a los hermanos García Baquero a

montar una quesería artesanal que en 1975 alcanzaba la producción de 1.500 quesos diarios.

En la actualidad, esta empresa familiar se ha convertido en un grupo de empresas ubicadas en diferentes localidades españolas y que aplican las técnicas más modernas con la condición de mantener intacta la calidad del producto. Una calidad reconocida también en los mercados internacionales.

En este sentido, el crecimiento de García Baquero les animó a tomar la decisión de automatizar el proceso de curado de queso en su nueva fábrica ubicada en la ciudad de Toro, en plena provincia española de Zamora. Para alcanzar este objetivo han acudido a Dematic para la

realización "llave en mano" de un sistema automatizado de almacenamiento y manutención.

Almacén automático totalmente climatizado

El proceso de maduración del queso consta de varias fases, cada una de la cuales precisa de unas determinadas condiciones ambientales.

Así, el almacén está dividido en cámaras con diferentes características en las que se controla por zonas la temperatura y el grado de humedad. La refrigeración está sincronizada con el almacén, por lo que el sistema de gestión elige en que zona y durante cuánto tiempo es necesario almacenar cada paleta para conseguir un resultado óptimo en el producto.

El proceso controlado por el sistema de gestión de Dematic comienza en la recepción de las paletas con queso provenientes del saladero, donde los quesos permanecen entre 20 y 24 horas. A continuación se procede a trasladar las paletas con los quesos al almacén automático, totalmente climatizado, controlando dentro de cada pasillo la temperatura y la humedad.

En este proceso de secado del queso es indispensable el volteado automático cada 3 o 4 días para que dicho secado sea idéntico por ambas caras del queso.

Según el tipo de queso, se realizan las operaciones de cepillado o pintado para, o bien devolverlo al secadero, o a las cámaras de maduración. Para lo cual se dispone de otros 4

El Sistema de Gestión de Almacén (SGA)

Diseñado por Dematic, permite la trazabilidad total del producto, un perfecto control del stock, gestión integral del proceso de fabricación y flexibilidad para integrar procesos de fabricación de diferentes tipos de queso en el mismo sistema.

Todo ello en un entorno amigable y diseñado según las necesidades del cliente, mostrando los procesos en tránsito, así como los informes de movimientos, procesos, y con un módulo de planificación para producto tanto terminado como producto en curso.



pasillos donde se intenta mantener el queso para que adquiera las propiedades optimas para su consumo.

Una vez listo para su procesamiento, el queso se traslada a las líneas de envasado donde recibe el último tratamiento para su posterior entrega a los centros de consumo. Estos tratamientos se realizan siguiendo diferentes pasos, como el despaletizado, enfilmado, cortado, etiquetado, ubicación en cajas, y paletizado para su posterior embalaje y envío.

Una vez el producto está listo para su embalaje se guarda en otro pasillo automático donde permanece a condiciones de temperatura y humedad controladas para que el queso no pierda ninguna de sus propiedades.

A lo largo de todo este proceso, el

sistema de gestión de Dematic controla la trazabilidad del producto a través del lote y número de paleta, de forma que si un cliente quiere conocer el proceso inverso de fabricación de un producto, solo tiene que seguir el número de lote a través de las trazas creadas y almacenadas por nuestro sistema de gestión.

En Alcazar de San Juan, García Baquero cuenta con una de las fábricas más desarrolladas tecnológicamente de Europa y sus productos poseen el certificado de calidad AENOR ISO 9002

www.garciabaquero.com



La nueva instalación realizada por Dematic es la primera en el mundo en la que se automatiza completamente la fabricación del queso desde la salida de los saladeros, secado, maduración, cepillado y pintado hasta la expedición del producto terminado.



Polígono Industrial La Pedrosa s/n
 08783 Masquefa (Barcelona)
 Tel.: 93 772 76 70 Fax.: 93 772 85 09
ism@ismcontenedores.com
www.ismcontenedores.com





El suministro de Dematic, comprende:

Un almacén automático con 10 transelevadores, dividido en 4 cámaras de secado, 4 cámaras de maduración, 1 pasillo de expediciones y 1 pasillo de ambiente con diferentes características en las que se controla por zonas la temperatura y la humedad.

El sistema de manutención en la zona de proceso consistente en un sistema de carros de electrovía que conecta todos los procesos interrelacionados. Este sistema permite:

- Máxima limpieza, al no haber elementos fijos al suelo
- Gran flexibilidad de utilización y de ampliación
- Reduce al mínimo el número de paletas de queso en tránsito entre diferentes zonas
- Buen acceso para mantenimiento
- Gran disponibilidad de la instalación, ya que en caso de avería de un carro, este se aparta a una zona de mantenimiento pudiendo el sistema volver a funcionar en cuestión de minutos.

Además, la complejidad del almacén hizo necesaria la coordinación de la obra civil, estanterías, cerramiento, sistema de refrigeración y protección contraincendios.



www.dematic.es

Tecosa Centro construye para Transportes Boyacá

La empresa constructora ha comenzado la segunda fase del edificio de oficinas de la nueva sede central de Transportes Boyacá en la localidad madrileña de Loeche. Un espacio de trabajo que se distribuye en un total de 5.200 m2 en tres plantas más sótano y que tiene prevista su puesta en servicio en el próximo mes de enero. En el complejo se está ultimando también la construcción de dos naves logísticas, de 5.500 y 8.500 m2 respectivamente, que junto con el edificio anexo de oficinas, constituirán la nueva sede central de la compañía, en sustitución de las actuales instalaciones de Coslada

Transportes Boyacá lleva 30 años transportando prensa diaria nacional y productos editoriales.

www.tecosacentro.es www.boyaca.es



Pirobloc amplía su línea de negocio

La empresa española especializada en la fabricación de calderas de fluido térmico de alta calidad, ha cambiado su antiguo slogan "Feel the Quality" por "Efficient Heating" y con él su línea de negocio principal.

Así, no sólo se dedicará a la fabricación de calderas de aceite térmico, sino también a la ingeniería y consultoría de proyectos relacionados con la aportación de calor de forma indirecta. Con la nueva orientación, la eficiencia energética se convierte en uno de sus pilares estratégicos.

A partir de ahora, los proyectos que realice la compañía española pasarán por una fase de consultoría previa, propuesta de proyecto, realización, implantación, así como una fase post-venta posterior.

www.pirobloc.com



Puerta de Madrid Business Park, éxito de ocupación en un año

La cercanía al Aeropuerto de Barajas, a tan sólo 4 minutos, el acceso directo a través de la M-45/50 -principal eje de distribución de mercancías este/sur- así como la facilidad y rapidez de acceso a la A2-autovía de Barcelona- y a la M-30, M40 y M21, han sido los principales factores decisivos para la implantación de los nuevos inquilinos.

Actualmente, el parque cuenta con 80.000 m2 edificables de uso industrial-logístico y una ocupación del 85%. En esta primera fase se han instalado Progistics, Flekage, Vhan Logística, Maudel, Pintacar, Martí, Adr-98 o Air Max, entre otras.

www.puertademadrid.net



Las herramientas de firma electrónica, infrautilizadas por los usuarios

Según un reciente estudio interno publicado por ipsCA, fabricante especializado en soluciones de firma y facturación electrónica, los usuarios de este tipo de herramientas apenas expresan sus posibilidades más avanzadas. La mayoría se limita a sus funcionalidades más conocidas, como es el caso de la e-factura.

A pesar de las ventajas que para una empresa puede conllevar el uso de las herramientas de firma electrónica, el 40% de los usuarios se centran exclusivamente en la emisión y recepción de facturas, descartando otras funciones aplicables para la empresa como el visado digital, la firma de contratos o la gestión documental.

Por su parte, ningún usuario afirmó utilizar tales herramientas para workflows de documentos internos de la empresa, ni tampoco para la digitalización de factu-

ras. No obstante, al ser preguntados sobre en qué entornos podrían utilizar la firma electrónica en su empresa, un 6% incidieron en los workflows y otro 17% en la digitalización de facturas, lo que deja la puerta abierta a su futuro despegue.

Los workflows y la digitalización de facturas son la clave de la gestión documental moderna. Con la gestión documental, las organizaciones minimizan el uso del papel en sus oficinas y pueden interactuar con sus documentos de una manera más eficiente, gracias a las aplicaciones informáticas de gestión.

www.ipsca.com



Ártica XXI instala placas solares en tres naves logísticas

La compañía española de gestión inmobiliaria industrial de alto valor añadido, ha comenzado la instalación de varios parques solares fotovoltaicos en tres naves logísticas que gestiona en las localidades madrileñas de Valdemoro, Colmenar Viejo y Alcalá de Henares.

Las instalaciones solares se están realizando sobre las cubiertas de las tres naves, con superficie de entre 5.000 y 13.000 metros cuadrados. En total, estas placas producirán aproximadamente 2.500Kw/h de energía al año, lo que equivale a dejar de emitir a la atmósfera cerca de una tonelada de CO2.

www.artica21.es



General de Recambios, S.L.

Desde 1983

Desde el año 1983 nuestra empresa se dedica, fundamentalmente, a la venta de Recambios para Carretillas Elevadoras.

- Incluimos Recambios para CUALQUIER MARCA DEL MERCADO
- Reparación de Motores Hidráulicos y Eléctricos.
- Fabricación de cualquier pieza según muestra.
- Venta de Implementos:

- * Faros Destellantes
- * Asientos
- * Alarmas marcha atrás (SEGÚN DECRETO)
- * Cinturones de Seguridad (SEGÚN DECRETO)

- Reparación total de Carretillas .
- Recambios para Dumper, Barredoras ...



Teléfono: 00 34 93 311 37 50 / 93 311 38 61 / 93 311 37 47
Fax: 00 34 93 346 08 69

E-Mail: recambios@generalrecambios.com

Web: www.generalrecambios.com

CIMalats 106 - 08030 BARCELONA (ESPAÑA)

Zetes lanza la impresora-aplicadora ZPA 2313

La conocida empresa de soluciones de identificación automática, captura de datos y movilidad, revoluciona el mercado con su nuevo sistema de etiquetado automático de palés llamado ZPA 2313, que ha sido desarrollado por MD a Zetes Brand, la división de Print&Apply que la compañía tiene en España y que fabrica para toda Europa.

El sistema de etiquetado ZPA 2313 ha sido diseñado para imprimir y aplicar hasta cuatro etiquetas sobre palés. El software de gestión de etiquetado que incluye el sistema permite controlar en tiempo real la situación del ciclo de etiquetado, así como compartir datos con el sistema de gestión (ERP) de la empresa.

www.zetes.es



Hyster celebra sus 80 años de actividad



Esta conocida compañía de equipos de manipulación de mercancías, está celebrando este año su 80 aniversario. Este hecho viene marcado por su estrecha relación con el Grupo Alfaland en España y Portugal desde hace cerca de 30 años, tiempo en el cual se ha convertido en un completo proveedor de soluciones para la cadena de suministro.

Hyster ha apostado por seguir innovado y presentando al mercado nuevos productos. Así, a principios de 2009 salían a la luz la última gama de carretillas eléctricas contrapesadas, los nuevos productos de almacén y las carretillas de combustión interna de alta capacidad de Hyster.

www.alfaland.es

DHL Express Iberia colabora con FESBAL

Esta división española del operador global de transporte express y logística organizó en el mes de julio la primera campaña de recogida de alimentos no perecederos en todas sus delegaciones del territorio nacional.

La iniciativa partió del deseo de colaboración de la compañía de transporte con la Federación Española de Bancos de Alimentos. Un total de 30 Centros de DHL en toda España se sumaron a la iniciativa, logrando aportar una cantidad que asciende a 3.590 kilos gracias a la implicación de sus empleados.

Los Bancos de Alimentos son instituciones sin ánimo de lucro, ubicados en diferentes puntos de la geografía nacional, que dedican sus esfuerzos al almacenamiento y distribución de alimentos para distintas instituciones benéficas. En esta ocasión, 26 Bancos

de Alimentos de FESBAL se han beneficiado de la iniciativa.

Actualmente, fomentar la acción social es uno de los objetivos de DHL Express Iberia, por ello, tras el gran éxito alcanzado en esta primera edición, la campaña "Kilo a Kilo" volverá a repetirse con ánimo de recaudar aún cantidades mayores en sus próximas ediciones.

www.dhl.es



Crucigrama

Horizontales

1) Pretendidos. 2) Radio. Escritora. 3) Abreviatura del explorador de Windows. Toma. Cincuenta, en la numeración romana. 4) Llanto. Al revés, símbolo químico del tantalio. 5) Palabra que hizo popular la canción del "cocherito". Al revés, gancho. 6) Siglas del tren de línea regular más rápido en España. Anudan. 7) Accionista. 8) El primero. Compuesto químico que se encuentra abundantemente en la orina y en la materia fecal.

Verticales

1) Deslumbrará. 2) Vocal. Alces. 3) Siglas de sociedad anónima. Recen. 4) Sucio o de mala calidad. Pronombre personal. 5) El que niega la existencia de Dios. Al revés, entrada natural en el litoral que forma el mar al entrar en una cuenca fluvial. 6) Gracia especial. Pronombre demostrativo. 7) Sufijo que en adjetivos y sustantivos verbales, significa "agente" o indica profesión. Obedece. 8) Cosa que sobresale más de lo regular.

	1	2	3	4	5	6	7	8
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								

Solución al crucigrama del número anterior

	1	2	3	4	5	6	7	8
1	T	O	B	Y		P	O	R
2	A	I	R	O	S		S	A
3		S	E	G	U	I	A	
4	R		V	A	C	A		A
5	A	R	E		E	R	I	V
6	S	U	D	E	S		S	I
7	P	I	A	N	O	L	A	S
8	E	N	D	E	R	E	C	E

Edita: Netchallenge Consulting S.L.

C/ Puig i Cadafalch nº 11, 3º-2ª 08035 Barcelona Tel 93 513 18 55 Fax 93 428 19 73

Director Editor: Lino Hernández Director Técnico: Carmelo Pérez

Redacción: redaccion@mercadoindustrial.biz

Administración y publicidad: info@mercadoindustrial.biz

D.L. Internet B-20885-2006 D.L. Papel B-54358-2006

ISSN 1886-2330 ISSN 1887-5610

Difusión internet: Promedio de 3.000 descargas por número. Tirada en papel 3.000 ejemplares



LOGITRANS

SALÓN DE LA LOGÍSTICA Y EL TRANSPORTE DE MADRID

OPERADORES LOGÍSTICOS • INFRAESTRUCTURAS • INTERMODALIDAD • COMERCIO INTERNACIONAL
• TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN • NUEVOS MERCADOS • LOGÍSTICA INVERSA •
CADENA DE SUMINISTRO VERDE • INTRALOGÍSTICA • GESTIÓN DE ALMACENES • ENVASE Y EMBALAJE

Visión de futuro: oportunidad del cambio

21-23 | Abril | 2010

Promueve y organiza:

Planner  Reed



www.logitransonline.com

Más información: Tel.: 91 781 42 14 • E-mail: comercial@gplanner.com



Cuestión de logística

Schenker España, S.A.
Avda. Fuentemar, 7
28820 Coslada (Madrid)
Tel. +34 91 660 54 00
Fax +34 91 673 31 13
central.spain@schenker.com
www.schenker.es

Día a día DB Schenker garantiza que todos sus envíos lleguen al destino que les corresponde.

Como uno de los primeros proveedores de logística integral en el mundo, nuestros

91.000 empleados se encargan de agrupar, procesar, embalar, realizar las gestiones aduaneras y transportar las mercancías al lugar preciso en el tiempo preciso.

Esto es logística. Es nuestro negocio.